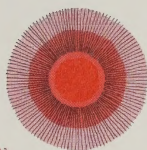




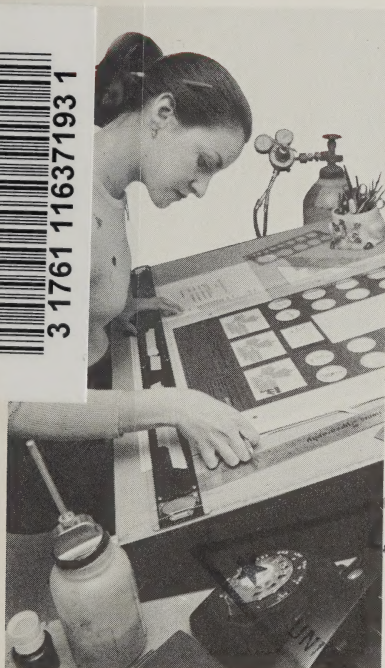
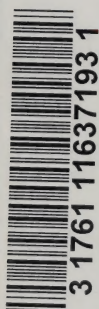
Employment and  
Immigration Canada

Emploi et  
Immigration Canada

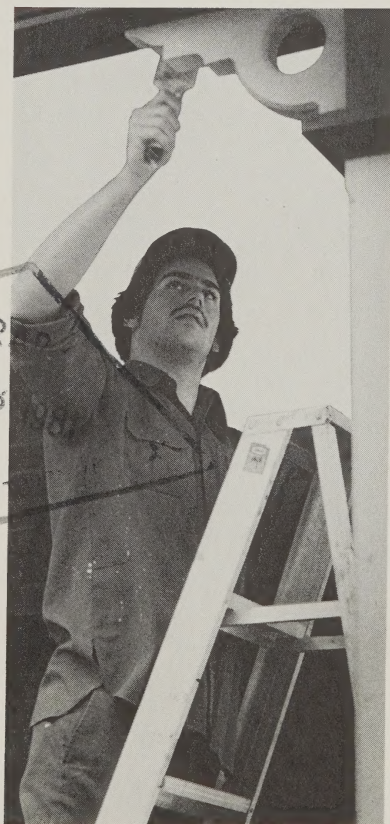
Government  
Publications




DEPOSITORY LIBRARY MATERIAL



# Running Your Own Summer Business



Canada



Digitized by the Internet Archive  
in 2023 with funding from  
University of Toronto



Running Your  
Own Summer  
Business

In Alberta, the Hire-a-Student campaign is jointly funded by local community groups, the Chamber of Commerce, Alberta Department of Advanced Education and Manpower, and Employment and Immigration Canada.



# Running Your Own Summer Business

Running a business is not for everyone. You have to be prepared to take a risk and ready to work hard. Yet, if you're young, the costs of starting a business — emotionally, physically and financially — are as low as they'll ever be.

Young people who have started their own businesses, for the summer or on a longer-term basis, say that you need confidence, realistic expectations, perseverance and a good idea.

## THE IDEA

Your business idea should be a good one, but it doesn't have to be wildly original.

"You don't have to be that original; you can use other people's ideas. Look at something that is needed — or you see works somewhere else." — Rob Collingwood, Combined Forces.

It is a good idea to carefully evaluate your background — skills, hobbies and experience — to come up with a business idea that is well-suited to you. If you're good at doing something, consider doing it for other people.

Students and other young people have become involved in a great variety of business ventures. Successful businesses have included baby-sitting services, mending services, mowing

Rob Collingwood and Ed Williams



lawns and gardening, washing windows and doing other household chores, providing shopping services for the elderly and handicapped, setting up museum trips, nature trail trips or puppet shows for children, selling flowers or fruit on city streets, painting and providing a pet and/or plant care service for people on vacations.

Successful business ventures tend to be those that require more hard work than expensive equipment.

"What is important is to be conscientious, and put your heart in your work."

— Pierre Desrochers, Van-Go Painting

## THE FOLLOW-THROUGH

### (A) Plan Ahead

Once you have the idea, the hard part begins. If you are serious about starting a business, you have to plan ahead. Planning is important for any business, but it is crucial for a summer business that only lasts for a few months.

Your planning should involve

- (1) testing the potential market for what you plan to offer;
- (2) finding out about legal requirements, such as licences;
- (3) arranging for financing;
- (4) getting organized;
- (5) considering insurance;
- (6) investigating government and business assistance programs.

### (B) Test the Market

The first thing to determine is whether people will buy what you



Paul Wavrock

plan to sell or provide and whether you can compete with others in the same kind of business.

You should consult the yellow pages of the telephone directory as well as business directories, to identify possible competitors. Then evaluate what they have to offer.

To succeed in a competitive field, you have to offer your customers something — such as lower prices or faster service — that they can't get from other businesses. Or, you may be able to offer your customers something different. Students Paul Wavrock and Diane McConnell are in a competitive field — photography — but they have turned a disadvantage — lack of studio space — into a selling point, by offering their customers on-location service.



When you decide what you plan to offer, you could try to develop a potential clientele by approaching people and asking them if they would be interested in your service or product.

### **(C) Investigate Legal Requirements**

Business licences and permits serve to protect the public and established businesses from unfair trade practices; provide information for tax assessment; assist with labour and health regulation enforcement; and promote orderly economic growth.

Check with your local municipal office about by-laws, zoning regulations and vendor's permits or licences. These are particularly important if you are operating from your home.

You should also inquire of your provincial ministry of consumer

and corporate affairs or commercial relations about whether you require a licence to solicit or negotiate contracts.

### **(D) Arrange for Financing**

In many cases, students are able to start small businesses without borrowing money by using equipment which they, their families or friends own. After work has begun, profits can be used to purchase equipment, if necessary.

If you do start a business, don't get in over your head. Hilary Parsons and Peter Gélinas were originally interested in starting a restaurant. They decided instead to take a lesser risk and start a catering service. Even then, they rented equipment rather than buying it before they saw how things would work out.

Hilary Parsons



In some cases, suppliers may extend credit if you expect to do a lot of business with them over the summer. This allows you to pay for your supplies after you have some income coming in.

If you do need to borrow money to start your business, the best place to start is the bank or trust company your family deals with. You should be able to provide a loans manager with a very detailed business proposal, a complete budget forecast for the summer and the names of potential customers.

In Ontario, students may apply for interest-free loans of up to \$1,000 under the Student Venture Capital program to develop and operate business enterprises. For further information, contact the Program Manager, Student Venture Capital, Ministry of Colleges and Universities, 14th Floor, Mowat Block, Queen's Park, Toronto, Ontario M7A 7L2 (416) 965-6911

In Alberta, students may apply for special student business loans of up to \$2,000 at an interest rate of two to three per cent below the prime interest rate. It is recommended that requests for loans be made by February or March. For further information, contact the Alberta Opportunity Company, 14th floor, Capital Square, 10065 Jasper Avenue, Edmonton (427-2140).

### **(E) Get Organized**

There are three forms which a business can take: a sole proprietorship, a partnership or an incorporated business. In a sole

proprietorship, one person owns the business, while in a partnership two or more people may own the business. In both cases, the owners are personally responsible for the business' debts.

If you decide to form a partnership, it is important to choose your partners carefully and to clearly define relationships. Friends often make bad partners unless you can count on them to give you constructive criticism.

Incorporation is a form of insurance; if an incorporated business fails, the owners are not held personally responsible for the business debts. However, the cost of incorporation does not usually make it worthwhile for student summer enterprises. In many cases, insurance can offer all the protection the student business person needs.

### **(F) Consider Insurance**

Not all student businesses have insurance but most people who run businesses feel they should be insured. The most common insurance is that which protects you against any claims for damage to persons or property in the course of your work.

Insurance premiums are a legitimate business expense and can be used as a tax deduction.

### **(G) Investigate Government and Business Assistance Programs**

Both federal and provincial governments publish relevant written material and provide assistance to operators of small businesses.



The federal government has Business Information Centres in each region of the country to provide the Canadian business community with a one-stop information and referral service. To call the Business Information Centre "hot line," ask the operator for Zenith 0-3200 (a toll-free number).

Inquire of provincial ministries of consumer and corporate relations or industry about provincial government assistance programs.

Local Chambers of Commerce or Boards of Trade are also good sources of assistance and several university business departments offer programs to help small business operators.

## **ONCE YOU'RE IN BUSINESS**

Once you're in business, it is important to do things in a business-like way.

## **CONTRACTS MAKE SENSE**

You can avoid a lot of misunderstandings if you put things

down in writing. Many businesses use contracts to clarify exactly what work will be done, in what time and at what price. A legally binding written contract with all the necessary provisions is a form of insurance for both the contractor and the customer.

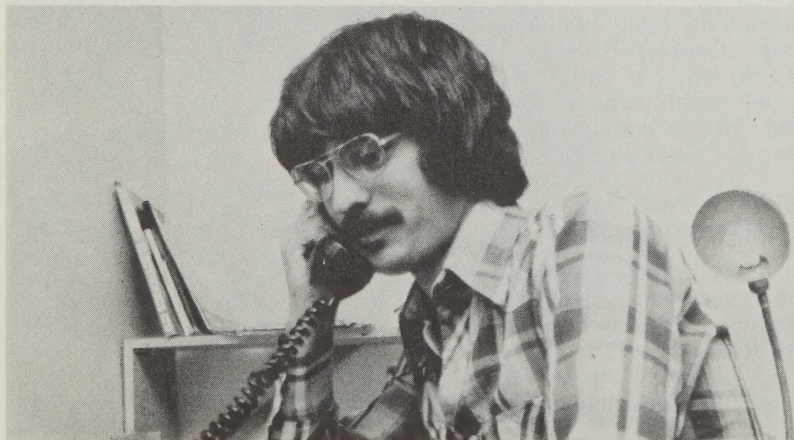
"It is necessary that you say exactly what you supply, what you do. Often, in my area, people try to make do with fuzzy areas. It is better to define exactly what it is that you have."

— Francis Desjardins, Productions Licorne

## **SCHEDULING IS IMPORTANT**

It is important to schedule your work carefully and only make commitments you can keep. When you're just starting out, give yourself lots of time to complete a job until you've figured out what kind of problems you might run into. That way you'll either get the job done on time or earlier than promised.

Francis Desjardins



## KEEP ACCURATE RECORDS

Accurate financial records are essential for income tax purposes and to assess how a business is going and whether changes are needed.

You should keep a careful account of all expenses and money you earn. It is advisable to purchase either a notebook or ledger and divide it into two sections marked revenue and expenses. Insist on and keep all receipts for such things as insurance, gas, tools, etc., and issue receipts for all money taken in.

It is a good idea to open a special bank account for the business; this may be a joint account if you have a partner. The cancelled cheques, deposit slips and bank statement can provide you with an extra record of transactions.

## INVESTIGATE TAXATION REQUIREMENTS

Most self-employed individuals are required to make quarterly income tax installment payments, based on their estimated earnings. Contact Revenue Canada Taxation for advice about whether this applies to you, and ask for the booklet *Income Tax and the Small Business*.

## IF YOU EMPLOY OTHER PEOPLE

If you employ other people in your business, you will have to obtain an Employer Number and, in some cases, deduct income tax, Canada Pension Plan and unemployment insurance contri-

butions from your employee's earnings, and fill out forms recording these transactions. Contact Revenue Canada - Taxation.

You may also be responsible for workers' compensation. Contact your provincial Workers' Compensation Board.

## GOOD PUBLIC RELATIONS ARE ESSENTIAL

"You just have to have the personality to get along with people. That's what I found was the key ingredient." — Roger Tulk, Handyman Services

Roger Tulk





Always be polite and considerate and don't promise to do things that are beyond your capabilities. Be punctual and deliver on time.

## **USE YOUR IMAGINATION TO ADVERTISE**

To reach people and make them aware of what you have to offer, you can use a number of inexpensive means such as door-to-door flyers and notices, or posters at shopping centres, laundromats and other places where people gather.

Advertising is an area where you can really use your imagination.

"We began our first week with an open house and sent out invitations to people we thought would be interesting clients." — Larisa Sembaliuk, Whyte Spade Design

The local media can be a good source of free publicity. You might consider phoning your local newspaper, or radio or television stations and asking whether they are interested in doing a story about your business. Or, if you're very shy, a friend could probably be convinced to phone for you.

There are lots of different ways to let people know you are in business but the best advertisement is good work.

"I think the best form of promotion is doing a good job and maintaining a good quality job, and word of mouth. I think you'll get more business by that plan than by just saturating the market with advertising." — Dan Johnson, College-Pro Painters.

Larisa Sembaliuk







Maureen Crawford

## **RELY ON COMMON SENSE**

There is a lot to consider when going into business but common sense is a great help.

"Common sense is really the best way to go because I think it would be hard to work under somebody else's system. That's part of the beauty of it. You've got your own system. You're doing what you want to do and not what everybody else expects or thinks should be done, and that way it seems to work out the best." — Maureen Crawford, Whyte Spade Design.

“Je crois que la meilleure publicité qu'on puisse se faire, c'est accomplir un bon travail, offrir un produit de qualité, et laisser faire le bouche à oreille. On obtient beaucoup plus de publicité ainsi

leure publicité.  
travail honnête est encore la meilleure publicité.  
Vous pouvez vous y prendre de plusieurs façons pour faire connaître votre entreprise, mais un travail honnête est encore la meilleure publicité.

ami de vous rendre ce service.  
pourriez peut-être demander à un trop timide pour le faire, vous sur votre entreprise. Si vous êtes à écrire ou à diffuser un article demander s'ils seraient disposés à écrire ou à diffuser un article radio ou de télévision et leur journal local, ou aux postes de riez par exemple téléphoner au de publicité gratuite. Vous pour-  
Les médias de la localité sont ordinairement une bonne source de publicité gratuite. Vous pour-

Maureen Crawford



qu'en saturant le marché de documents publicitaires.” Dan Johnson, *College-Pro Painters*.

## FAITES PREUVE DE BON SENS

Il faut penser à beaucoup de choses lorsqu'on se lance en affaires, et une pinte de bon sens est un atout précieux.

“Le meilleur parti à prendre est de se fier à son jugement, car c'est toujours difficile de marcher sur les traces de quelqu'un d'autre. C'est d'ailleurs ce qui rend la chose intéressante: on est son propre patron, et on agit selon ses idées et ses goûts, et non ceux des autres. C'est ce qui semble donner les meilleurs résultats.” Maureen Crawford, *Whyte Spade Design*.

## INFORMEZ-VOUS DES EXIGENCES FISCALES

La plupart de ceux qui travaillent à leur compte doivent verser chaque trimestre au titre de l'impôt sur le revenu des sommes qui sont établies en fonction de leurs gains estimés. Communiquez avec Revenu Canada, l'impôt, pour savoir si cette procédure s'applique dans votre cas et demandez la brochure intitulée «L'impôt sur le revenu et la petite entreprise».

## SI VOUS AVEZ DES EMPLOYES

Si vous avez des employés, vous devrez demander un numéro d'employeur et, dans certains cas, faire des retenues au titre salaire de vos employés au titre de l'impôt, du Régime de pensions du Canada et de l'Assurance-chômage; vous devrez aussi remplir des formulaires fiscaux et de ces transactions. Communiquez avec Revenu Canada, l'impôt, à cet égard.

Vous aurez peut-être aussi à verser des cotisations au titre de l'assurance contre les accidents du travail. Communiquez avec la Commission des accidents du travail de votre province à ce sujet.

## RELATIONS PUBLIQUES

«Vous devez bien vous entendre avec les gens. C'est l'élément essentiel d'une entreprise.» Roger Tulk, *Handyman Services*.

Soyez toujours poli et attentif et ne faites jamais de promesse que vous n'êtes pas capable de tenir. Soyez ponctuel et livrez votre produit à temps.

## FAITES PREUVE D'IMAGINATION DANS VOTRE PUBLICITÉ

Pour toucher les gens et les sensibiliser à ce que vous leur offrez, vous pouvez recourir à des moyens peu coûteux tels que le porte à porte, dépliants et avis, l'affichage dans les centres d'achat, les buanderies et autres endroits publics.

Dans le domaine de la publicité, l'imagination est reine.

«La première semaine, nous avons organisé une "Journée d'accueil" et invité des gens qui nous semblaient des clients professionnels.» Larisa Sembaluk, *Whyte Spade Design*.

Roger Tulk







Francis Desjardins

actions.

pièces justificatives de vos transactions. Les chèques payés, les bordereaux de dépôt et les relevés de compte constitueront des pièces justificatives de vos transactions. De quel genre de problèmes pas quel genre de problèmes vous risquez de rencontrer. De cette façon, vous pourrez accomplir le travail dans les délais prévus ou même plus rapidement.

Il est bon d'ouvrir un compte en banque spécial pour l'entreprise, qui peut être un compte en participation si vous avez des associés. Les chèques payés, les bordereaux de dépôt et les relevés de compte constitueront des pièces justificatives de vos transactions. De quel genre de problèmes pas quel genre de problèmes vous risquez de rencontrer. De cette façon, vous pourrez accomplir le travail dans les délais prévus ou même plus rapidement.

Il est important d'établir sol- gneusement un calendrier de vos activités et de ne prendre que les engagements que vous pouvez tenir. Au début, prévoyez beaucoup de temps pour exécuter un travail tant que vous ne saurez pas quel genre de problèmes vous risquez de rencontrer. De cette façon, vous pourrez accomplir le travail dans les délais prévus ou même plus rapidement.

Il est important d'établir sol- gneusement un calendrier de vos activités et de ne prendre que les engagements que vous pouvez tenir. Au début, prévoyez beaucoup de temps pour exécuter un travail tant que vous ne saurez pas quel genre de problèmes vous risquez de rencontrer. De cette façon, vous pourrez accomplir le travail dans les délais prévus ou même plus rapidement.

## TENIR DES DOSSIERS EXACTS

Il est indispensable de tenir des dossiers financiers exacts aux fins de l'impôt sur le revenu et afin d'évaluer la marche de l'entreprise et décider si des changements s'imposent. Vous devez noter avec soin vos dépenses et vos recettes. Il est à conseiller d'acheter un cahier ou un journal et de le diviser en deux parties: recettes et dépenses. Exigez des reçus pour les frais que vous débourserez et gardez-les précieusement, par exemple pour l'assurance, l'essence, les outils, etc.; établissez aussi un reçu pour toute somme qui vous a été versée.

## CALENDRIER

Il est important d'établir sol- gneusement un calendrier de vos activités et de ne prendre que les engagements que vous pouvez tenir. Au début, prévoyez beaucoup de temps pour exécuter un travail tant que vous ne saurez pas quel genre de problèmes vous risquez de rencontrer. De cette façon, vous pourrez accomplir le travail dans les délais prévus ou même plus rapidement.

Il est important d'établir sol- gneusement un calendrier de vos activités et de ne prendre que les engagements que vous pouvez tenir. Au début, prévoyez beaucoup de temps pour exécuter un travail tant que vous ne saurez pas quel genre de problèmes vous risquez de rencontrer. De cette façon, vous pourrez accomplir le travail dans les délais prévus ou même plus rapidement.

Il est important d'établir sol- gneusement un calendrier de vos activités et de ne prendre que les engagements que vous pouvez tenir. Au début, prévoyez beaucoup de temps pour exécuter un travail tant que vous ne saurez pas quel genre de problèmes vous risquez de rencontrer. De cette façon, vous pourrez accomplir le travail dans les délais prévus ou même plus rapidement.

## **G) Renseignez-vous sur les programmes d'aide à l'entreprise**

Les autorités fédérales et provinciales publient de la documentation sur le sujet et offrent de l'aide aux exploitants de petites entreprises.

Le gouvernement fédéral maintient dans chaque région du Canada des Centres d'information aux entreprises qui offrent un service unifié d'information et d'orientation. Pour utiliser la ligne gratuite de ces centres, demandez à la téléphoniste de composer Zenith 0-3200 (sans frais).

Renseignez-vous auprès du ministère de la Consommation et des Corporations ou du ministre de l'Industrie de votre province au sujet de ses programmes d'aide.

La Chambre de commerce de votre localité ou le Board of Trade peut également vous venir en aide et les facultés d'études commerciales de plusieurs universités offrent des programmes d'aide aux exploitants de petites entreprises.

## **L'EXPLOITATION**

Une fois que votre entreprise est lancée, vous devez agir de façon professionnelle.

## **LES CONTRATS**

Vous éviterez de nombreux malentendus si vous notez tout par écrit. Beaucoup d'entreprises établissent des contrats pour indiquer clairement le travail qui doit être fait, à quel moment et à quel prix. Un contrat écrit et toutes les dispositions qu'il contient constituent une obligation

Dans le premier cas, l'entreprise appartient à une seule personne tandis que la société en nom collectif est la propriété d'au moins deux personnes. Dans les deux cas, les propriétaires sont personnellement responsables des dettes de l'entreprise.

Si vous optez pour une société en nom collectif, choisissez-vous associés avec soin et établissez clairement les rapports au sein de l'entreprise. Les amis font souvent de mauvais associés, à moins que vous puissiez compter sur eux pour vous faire des critiques constructives.

La société constituée en corporation offre une certaine garantie: si elle fait faillite, les propriétaires ne sont pas tenus personnellement responsables de ses dettes. Cependant, le processus d'incorporation coûte cher et ne vaut pas vraiment la peine pour une entreprise estivable. La plupart du temps, une assurance vous offrira la protection dont vous avez besoin.

## **F) Etudier l'opportunité de prendre une assurance**

Toutes les entreprises étudiantes ne sont pas nécessairement assurées, mais la plupart de ceux qui en exploitent estiment utile de prendre une assurance. L'assurance le plus couramment utilisée est celle qui vous protège contre toute demande d'indemnité pour dommages à la propriété ou à la propriété dans le cadre de votre travail. Les primes d'assurance sont des frais légitimes qui peuvent être déduits de l'impôt sur le revenu.



Pierre Desrochers

pour un service de traitiers qui présente moins de risques. De plus, ils ont loué l'équipement dont ils avaient besoin plutôt que de l'acheter afin de voir comment l'affaire marcherait.

Dans certains cas, les four-

nisseurs vous feront crédit si vous comptez faire régulièrement affaire avec eux au cours de l'été. Cela vous permettra d'attendre pour les payer que l'argent com-

mence à rentrer.

Si vous devez emprunter dès le début, adressez-vous à la banque ou à une société de fiducie avec laquelle votre famille fait affaire. Vous devez être en mesure de soumettre une proposition d'affaires très détaillée au directeur du Service des prêts ainsi que des prévisions budgétaires complètes pour l'été et les noms de clients éventuels.

En Ontario, les étudiants qui veulent lancer une entreprise peuvent demander des prêts sans intérêt jusqu'à concurrence de \$1,000, dans le cadre du programme *Student Venture Capital*.

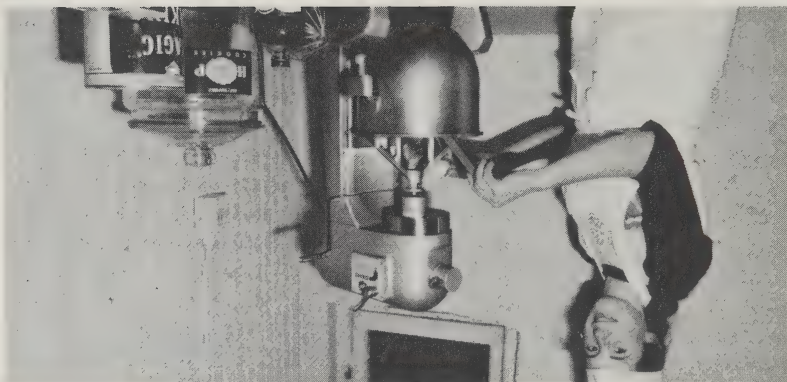
## E) Organiser l'entreprise proprement dite

En Alberta, les étudiants peuvent obtenir un prêt commercial spécial allant jusqu'à \$2,000 à un taux d'intérêt de 2 ou 3% moins élevé que le taux d'intérêt préférentiel. On recommande de présenter les demandes à cet égard au plus tard en février ou mars. Pour de plus amples renseignements, communiquez avec l'*Alberta Opportunity Company*, 14<sup>e</sup> étage, Capital Square, 10 065, av. Jasper, Edmonton (427-2140).

Pour de plus amples renseignements à ce sujet, communiquez avec le directeur du programme, ministère des Collèges et Universités, 14 étage, Mowat Block, Queen's Park, Toronto (Ontario), M7A 7L2 ou téléphonez au (416) 965-6911

Il y a trois formes d'entreprise: entreprise individuelle, société en nom collectif et société constituée en corporation.





Hillary Parsons

Consultez les autorités municipales de votre localité afin de vous informer des statuts municipaux et des règlements relatifs au zonage, aux permis et aux

ordonnées.  
voir une croissance économique travail et à la santé et à promotion des règlements relatifs au d'imposition, à faciliter l'application qui servira à établir les taux au gouvernement de l'information commerciale frauduleuses, à fournir connus contre les pratiques commerciales public et les établissements merciaux visent à protéger le

Les licences et les permis commerciaux visent à protéger le public et les établissements connus contre les pratiques commerciales frauduleuses, à fournir au gouvernement de l'information qui servira à établir les taux d'imposition, à faciliter l'application des règlements relatifs au travail et à la santé et à promouvoir une croissance économique ordonnée.

### **(C) Prendre connaissance des exigences légales**

Une fois que vous êtes bien fixé sur ce que vous voulez offrir, vous devez essayer d'établir une clientèle en prenant contact avec les gens pour leur demander si votre produit les intéresse.

leur avantage leur principal handicap, l'absence de studio, en offrant à leurs clients un service sur place.

Si vous vous lancez en affaires, ne voyez pas trop grand. Par exemple, la première idée de Hillary Parsons et de Peter Gélinas était d'ouvrir un restaurant. Ils ont finalement opté

Dans bien des cas, les étudiants peuvent commencer à exploiter une petite entreprise sans emprunter d'argent, en utilisant de l'équipement qu'ils possèdent déjà ou qui appartient à leur famille ou à leurs amis. Une fois l'entreprise lancée, les profits pourront servir au besoin à l'achat d'équipement.

### **D) Trouver le financement nécessaire**

Vous devez également vous renseigner auprès du ministère de la Consommation et des Corporations ou des relations commerciales de votre province si vous faut une licence pour solliciter ou négocier des contrats.

Ces derniers sont particulièrement importants si vous exploitez votre entreprise chez vous.

Une fois l'idée trouvée, le travail commence: si vous êtes bien décidé à ouvrir un commerce, vous devez tout prévoir. La planification est importante pour toute entreprise, mais elle est essentielle pour une entreprise estivale qui ne durera que quelques mois. Vous devrez entre autres:

- 1) sonder le marché éventuel de votre entreprise;
- 2) prendre connaissance des exigences légales telles que permis, autorisation, etc.
- 3) trouver le financement nécessaire;
- 4) organiser l'entreprise proprement dite;
- 5) étudier l'opportunité d'une assurance;
- 6) vous renseigner sur les programmes d'aide à l'entreprise offerts par le gouvernement et le monde des affaires.

## LA PRÉPARATION

### A) Planification

— Pierre Desrochers, Van-Go Painting  
 "La qualité qu'il faudrait, c'est d'être consciencieux, de travailler avec cœur."

Le succès semble favoriser les entreprises qui exigent plus de travail acharné que d'équipement coûteux.

"La qualité qu'il faudrait, c'est d'être consciencieux, de travailler avec cœur."

capées, organisation de visites dans les musées, randonnées de pédestres ou spectacles de marionnettes pour les enfants, vente de fleurs ou de fruits dans les rues, peinture, soin des plantes et des animaux pour les vacanciers.

### B) Sonder le marché

Paul Wavrock



En premier lieu, il vous faut découvrir si les gens ont le goût de votre produit et si votre entreprise pourra soutenir la concurrence dans ce domaine.

Consultez les pages jaunes ainsi que des bottins commerciaux, afin d'identifier vos concurrents éventuels. Évaluez ensuite ce qu'ils offrent.

Pour réussir en affaires, vous devez offrir à vos clients quelque chose d'attrayant soit par l'utilité, le prix, le service, qu'ils ne trouveront pas ailleurs; ou bien, offrez-leur du nouveau. Deux étudiants, Paul Wavrock et Diane McConnell, se sont lancés dans un domaine très concurrentiel, la photographie; ils ont su utiliser à

# Un commerce estival bien à vous

Trouvez quelque chose de vraiment utile, ou qui s'est avéré une réussite ailleurs."

— Rob Collingwood, Combined Forces

Il est sage de réfléchir sur vos antécédents, vos aptitudes, vos passe-temps et votre expérience, de sorte que l'idée maîtresse de votre entreprise vous convienne vraiment. Si vous avez du talent dans un domaine, pourquoi ne pas en faire bénéficier les autres?

Des étudiants et d'autres jeunes se sont lancés dans toute

une gamme d'entreprises. Des activités très diverses ont été couronnées de succès: service de garde, repassage, tonte de pelouse, jardinage, lavage de vitres et autres travaux ménagers, service d'emplètes pour les personnes âgées ou handi-

Un commerce estival n'est pas à la portée de tout le monde. Il faut être prêt à prendre des risques et à travailler dur. Mais c'est quand on est jeune qu'on est le mieux armé pour faire face au stress émotionnel, physique et financier qui se rattache au lancement d'une entreprise.

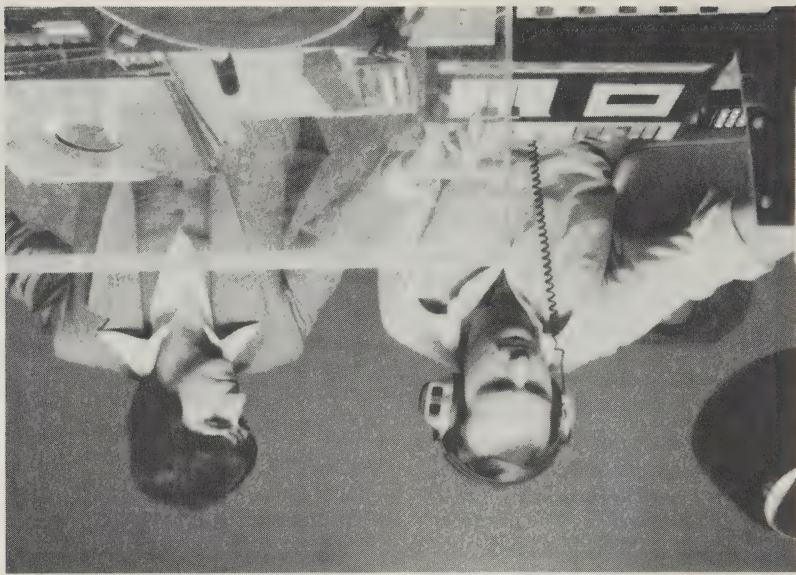
Les jeunes qui se sont lancés en affaires pour l'été ou à plus long terme vous diront qu'il faut une bonne dose de confiance, du réalisme, de la persévérance et surtout — une bonne idée!

## L'IDÉE

Votre entreprise doit se fonder sur une idée qui est solide, sans être extravagante.

"Il n'est pas nécessaire d'être très original; vous pouvez adapter l'idée de quelqu'un d'autre.

Rob Collingwood et Ed Williams





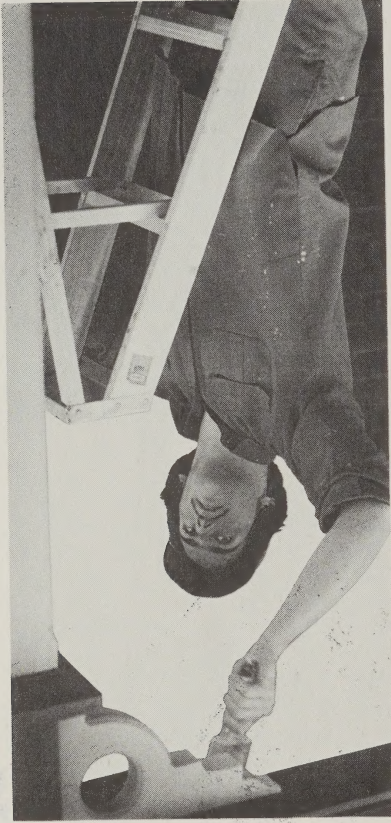
En Alberta, la campagne "Hire-a-Student" est financée conjointement par des groupements communautaires, la Chambre de commerce, l'Alberta Department of Advanced Education and Manpower et Emploi et Immigration Canada.

# Un commerce estival bien à vous





Canada



# Un commerce estival bien à vous

